

OMA -2T18

Concepto	2T18	2T17	Var. %	Var. vs. Est.
Ingresos	1987	1739	14.3%	12.2%
Ebitda	1124	863	30.3%	3.9%
Ut. Neta	705	507	38.9%	12.2%
Mgn Ebitda	56.6%	49.6%	7.0 ppt	-4.5 ppt
Mgn Neto	35.5%	29.2%	6.3 ppt	0.0 ppt

+ Cifras en millones de pesos

ALPEK -2T18

Concepto	2T18	2T17	Var. %	Var. vs. Est.
Ingresos	34,143	24,275	40.7%	14.1%
Ebitda	4,685	1,524	207.4%	81.9%
Ut. Neta	2,752	451	510.2%	269.4%
Mgn Ebitda	13.7%	6.3%	7.4 ppt	5.1 ppt
Mgn Neto	8.1%	1.9%	6.2 ppt	5.6 ppt

+ Cifras en millones de pesos

OMA sorprende el crecimiento en Ingresos, Ebitda en línea. La emisora incrementó las ventas 14.3%, superando el estimado del consenso y el Ebitda en 30.3%, en línea con lo esperado. **OMA no forma parte de nuestras Mejores Ideas 2018, tiene un PO de P\$111.3 que implica un potencial de 2.7% vs. 3.5% estimado para el IPyC.**

Más detalles:

- El resultado en **Ingresos** se debe principalmente a un incremento en el tráfico de pasajeros de 9.6% durante el periodo, y adicionalmente al alza de tarifas aeronáuticas (a principios de 2018), lo cual derivó en un crecimiento de los ingresos aeronáuticos de 17.6%.
- El mayor crecimiento en **Ebitda** vs. las Ventas se explica por eficiencias en la reducción de costos, que mantuvieron el aumento en gastos operativos (+2.3%) en menor proporción que los ingresos. Lo anterior generó una expansión del margen Ebitda de 7.0 ppt.
- La **Utilidad Neta** se vio beneficiada por una reducción en el pago de intereses de 16% y una utilidad cambiaria de \$P42.7 mn (vs P\$ -39.4mn en 2T17).

Alpek muy por encima de las expectativas Mayor volumen y mejores precios. Reportó crecimientos en Ingresos y Ebitda de 40.7% y 207% respectivamente, ambos por encima de los estimados. **Alpek no forma parte de nuestras Mejores Ideas 2018, tiene un PO de P\$31.0 que implica un potencial de 4.2% vs. 3.5% estimado para el IPyC.** Tras el reporte favorable, no descartamos ver revisiones al alza en el PO.

Más detalles:

- La variación en **Ingresos** es producto de un crecimientos en la ventas de 48% en Poliéster (75% de los ingresos totales) y 22.2% en Plásticos y Químicos (25% de los ingresos). En ambas divisiones se vieron aumentos en volúmenes y precios. Los resultados capturan dos meses de la integración de PetroquímicaSuape y Citepe.
- El incremento en **Ebitda** en mayor proporción a los ingresos, se explica por el gran avance del segmento de Poliéster en este rubro (+420%) principalmente por un beneficio no-erogable de US\$ 17mn de ajuste de inventarios y una base comparable muy fácil. El margen Ebitda se ubicó en 13.7%, que implicó una expansión de 7.4ppt
- El crecimiento en la **Utilidad Neta** deriva principalmente del resultado operativo mencionado, lo cual resultó en una base muy sencilla de superar, que ni un mayor gasto financiero y una mayor tasa impositiva (17.2% vs 11.4% en 2T17) pudieron contrarrestar. El margen neto avanzó 6.2 ppt.

NEMAK -2T18

Concepto	2T18	2T17	Var. %	Var. vs. Est.
Ingresos	23,981	21,641	10.8%	1.7%
Ebitda	4,006	3,827	4.7%	6.0%
Ut. Neta	490	1,445	-66.1%	-48.6%
Mgn Ebitda	16.7%	17.7%	-1.0 ppt	0.7 ppt
Mgn Neto	2.0%	6.7%	-4.6 ppt	-2.0 ppt

+ Cifras en millones de pesos

NEMAK reportó mejor a lo estimado a nivel Ebitda. Con cifras en pesos, los ingresos aumentaron 10.8% en línea con lo estimado, mientras que el Ebitda se incrementó 4.7% superando las expectativas del consenso. **Nemak no forma parte de nuestras mejores ideas, tiene un PO'18 de P\$15.2 con un potencial de 8.5% vs el 3.5% para el IPyC.**

Más detalles:

- El crecimiento en **Ventas** se explicó por un aumento en los volúmenes de 2.3% (principalmente en Norteamérica 5.5%), mejores precios y un efecto cambiario positivo en Europa.
- A nivel **Ebitda** se tuvo un menor crecimiento en relación a ventas, aunque superó las expectativas del consenso. Debido a eficiencias operativas que compensaron ingresos no recurrentes del 2T17 y el efecto negativo del *metal price lag* (desfase en el traspaso de las variaciones del precio del aluminio a sus clientes).
- La disminución en la **Utilidad Neta** se debió a un fuerte aumento en las pérdidas cambiarias, mayores gastos financieros e impuestos a la utilidad.

AXTEL -2T18

Concepto	2T18	2T17	Var. %	Var. vs. Est.
Ingresos	3,848	3,780	1.8%	-1.7%
Ebitda	1,414	1,507	-6.2%	3.6%
Ut. Neta	-568	598	NA	NA
Mgn Ebitda	36.7%	39.9%	-3.1 ppt	1.9 ppt
Mgn Neto	NA	15.8%	NA	52.8 ppt

+ Cifras en millones de pesos

Axtel crece ingresos, contrae Ebitda. Ambos en línea. Reportó crecimientos en Ingresos de 1.8% y contracción en Ebitda de 6.2% ambos por encima de los estimados. **Axtel no forma parte de nuestras Mejores Ideas 2018, tiene un PO de P\$4.9 que implica un potencial de 24.1% vs. 3.5% estimado para el IPyC.**

Más detalles:

- La variación de las **Ventas Totales** se explica principalmente por los crecimientos de 12.8 % en *Gobierno* (16.7% de los VT) y 1.7% en *Empresarial* (65.1% de VT), que más que compensaron la caída de 6.1% en los ingresos del *Mercado Masivo* (18.3% de VT).
- La caída en **Ebitda** fue provocada principalmente por una menor rentabilidad en el segmento de Gobierno y Mercado Masivo. El efecto se dio también por los menores beneficios (-68.1%) en la venta de torres comparado con el 2T17. El margen Ebitda quedó en 36.7% que implicó un deterioro de 3.1ppt.
- La **Utilidad Neta** negativa es consecuencia de la contracción operativa, al cual se le sumó un gasto financiero por pérdidas cambiarias comparado con beneficio obtenido el mismo periodo del año anterior (Ps\$ -731mn vs Ps\$ 307mx).

HCITY -2T18

Concepto	2T18	2T17	Var. %	Var. vs. Est.
Ingresos	709	609	16.3%	-2.9%
Ebitda	237	197	20.1%	-4.8%
Ut. Neta	72	53	34.2%	19.5%
Mgn Ebitda	33.5%	32.4%	1.1 ppt	-0.6 ppt
Mgn Neto	10.1%	8.8%	1.3 ppt	1.9 ppt

+ Cifras en millones de pesos

HCITY Ventas y Ebitda crecen en línea con lo estimado. La emisora incrementó las ventas 16.3% y el Ebitda en 20.1%. Ambos rubros quedaron en línea con lo estimado. **HCITY no forma parte de nuestras Mejores Ideas 2018, tiene un PO de P\$25.3 que implica un potencial de 6.1% vs. 3.5% estimado para el IPyC.**

Más detalles:

- La variación en **Ingresos** fue impulsada principalmente por un incremento en el número de Cuartos por Noche disponibles (+12.5%) y en menor medida de una mayor Tarifa Promedio Diaria (+3.2%). Lo anterior más que compensó una reducción en la Ocupación Promedio de 0.8 ppt.
- El incremento en **Ebitda** se explica por un aumento de los gastos operativos en menor proporción que los ingresos, con lo que se logró una mejora de la rentabilidad en 1.1 ppt.
- El mayor crecimiento en la **Utilidad Neta** se debe a un aumento en el interés ganado y menores pérdidas cambiarias. Lo anterior más que compensó un crecimiento en el pago de intereses e impuestos. Esto generó una expansión en el margen neto de 1.3 ppt.

REVELACIÓN DE INFORMACIÓN DE REPORTES DE ANÁLISIS DE **CASA DE BOLSA VE POR MÁS, S.A. DE C.V., GRUPO FINANCIERO VE POR MÁS**, destinado a los clientes de CONFORME AL ARTÍCULO 50 DE LAS Disposiciones de carácter general aplicables a las casas de bolsa e instituciones de crédito en materia de servicios de inversión (las “Disposiciones”).

Rodrigo Heredia Matarazzo, Laura Alejandra Rivas Sánchez, Rafael Antonio Camacho Peláez, Dianna Paulina Iñiguez Tavera, Carlos Norman Pérez Carrizosa, Raúl Eduardo Uribe Sanchez, Miriam Gómez Romero, Mariana Paola Ramírez Montes, Alejandro Javier Saldaña Brito, Maricela Martínez Álvarez y Gustavo Hernández Ocadiz, analistas responsables de la elaboración de este Reporte están disponibles en, www.vepormas.com, el cual refleja exclusivamente el punto de vista de los Analistas quienes únicamente han recibido remuneraciones por parte de BX+ por los servicios prestados en beneficio de la clientela de BX+. La remuneración variable o extraordinaria que han percibido está determinada en función de la rentabilidad de Grupo Financiero BX+ y el desempeño individual de cada Analista.

El presente documento fue preparado para (uso interno/uso personalizado) como parte de los servicios asesorados y de Análisis con los que se da seguimiento a esta Emisora, bajo ningún motivo podrá considerarse como una opinión objetiva sobre la Emisora ni tampoco como una recomendación generalizada, por lo que su reproducción o reenvío a un tercero que no pueda acreditar su recepción directamente por parte de Casa de Bolsa Ve Por Más, S.A. de C.V. libera a ésta de cualquier responsabilidad derivada de su utilización para toma de decisiones de inversión.

Las Empresas de Grupo Financiero Ve por Más no mantienen inversiones arriba del 1% del valor de su portafolio de inversión al cierre de los últimos tres meses, en instrumentos objeto de las recomendaciones. Los analistas que cubren las emisoras recomendadas es posible que mantengan en su portafolio de inversión, la emisora

recomendada. Conservando la posición un plazo de por lo menos 3 meses. Ningún Consejero, Director General o Directivo de las Empresas de Grupo Financiero, fungen con algún cargo en las emisoras que son objeto de las recomendaciones.

Casa de Bolsa Ve por Más, S.A. de C.V. y Banco ve por Más, S.A., Institución de Banca Múltiple, brinda servicios de inversión asesorados y no asesorados a sus clientes personas físicas y corporativas en México y en el extranjero. Es posible que a través de su área de Finanzas Corporativas, Cuentas Especiales, Administración de Portafolios u otras le preste o en el futuro le llegue a prestar algún servicio a las sociedades Emisoras que sean objeto de nuestros reportes. En estos supuestos las entidades que conforman Grupo Financiero Ve Por Más reciben contraprestaciones por parte de dichas sociedades por sus servicios antes referidos. La información contenida en el presente reporte ha sido obtenida de fuentes que consideramos fidedignas, aún en el caso de estimaciones, pero no es posible realizar manifestación alguna sobre su precisión o integridad. La información y en su caso las estimaciones formuladas, son vigentes a la fecha de su emisión, están sujetas a modificaciones que en su caso y en cumplimiento a la normatividad vigente señalarán su antecedente inmediato que implique un cambio. Las entidades que conforman Grupo Financiero Ve por Más, no se comprometen, salvo lo dispuesto en las “Disposiciones” en términos de serializar los reportes, a realizar compulsas o versiones actualizadas respecto del contenido de este documento.

Toda vez que este documento se formula como una recomendación generalizada o personalizada para los destinatarios específicamente señalados en el documento, no podrá ser reproducido, citado, divulgado, utilizado, ni reproducido parcial o totalmente aún con fines académicos o de medios de comunicación, sin previa autorización escrita por parte de alguna entidad de las que conforman Grupo Financiero Ve por Más.

Categorías y Criterios de Opinión

Categoría	Características	Condición En Estrategia	Diferencia Vs. Rendimiento IPyC
FAVORITA	Emisora que cumple nuestros dos requisitos básicos: 1) Ser una empresa extraordinaria; 2) Una valuación atractiva. Los 6 elementos que analizamos para identificar una empresa extraordinaria son: Crecimiento, Rentabilidad, Sector, Estructura Financiera, Política de Dividendos, y Administración. Una valuación atractiva sucede cuando rendimiento potencial del Precio Objetivo es superior al estimado para el IPyC.	Forma parte de nuestro portafolio de estrategia	Mayor a 5.00 pp
¡ATENCIÓN!	Emisora que está muy cerca de cumplir nuestros dos requisitos básicos: 1) Ser una empresa extraordinaria; 2) Una valuación atractiva. Los 6 elementos que analizamos para identificar una empresa extraordinaria son: Crecimiento, Rentabilidad, Sector, Estructura Financiera, Política de Dividendos, y Administración. Una valuación atractiva sucede cuando rendimiento potencial del Precio Objetivo es superior al estimado para el IPyC.	Puede o no formar parte de nuestro portafolio de estrategia	En un rango igual o menor a 5.00 pp
NO POR AHORA	Emisora que por ahora No cumple nuestros dos requisitos básicos: 1) Ser una empresa extraordinaria; 2) Una valuación atractiva. Los 6 elementos que analizamos para identificar una empresa extraordinaria son: Crecimiento, Rentabilidad, Sector, Estructura Financiera, Política de Dividendos, y Administración. Una valuación atractiva sucede cuando rendimiento potencial del Precio Objetivo es superior al estimado para el IPyC.	No forma parte de nuestro portafolio de estrategia	Menor a 5.00 pp

**Grupo Financiero Ve por Más, S.A. de C.V.****Dirección**

Alejandro Finkler Kudler	Director General Casa de Bolsa	55 56251500	
Rodrigo Heredia Matarazzo	Director de Análisis y Estrategia Bursátil	55 56251500 x 1515	rheredia@vepormas.com
Gilberto Romero	Director de Mercados	55 56251500	
Javier Torroella de Cima	Director de Tesorería	55 56251500 x 1603	jtorroella@vepormas.com
Manuel Antonio Ardines Pérez	Director de Promoción Bursátil	55 56251500 x 9109	mardines@vepormas.com
Lidia Gonzalez Leal	Director Patrimonial Monterrey	81 83180300 x 7314	ligonzalez@vepormas.com
Ingrid Monserrat Calderón Álvarez	Asistente Dirección de Análisis y Estrategia	55 56251500 x 1541	icalderon@vepormas.com

Análisis Bursátil

Laura Alejandra Rivas Sánchez	Proyectos y Procesos Bursátiles	55 56251500 x 1514	lrivas@vepormas.com
Rafael Antonio Camacho Peláez	Analista Telcos / Industriales / Vivienda	55 56251500 x 1530	racamacho@vepormas.com
Dianna Paulina Iñiguez Tavera	Analista Consumo / Minoristas	55 56251500 x 1508	dlniguez@vepormas.com
Carlos Norman Pérez Carrizosa	Analista Financieras / Automotriz	55 56251500 x 1465	cnperez@vepormas.com
Raúl Eduardo Uribe Sanchez	Analista Internacionales / Aeropuertos / Aerolíneas / Hoteles / Transporte	55 56251500 x 1451	ruribe@vepormas.com
Miriam Gómez Romero	Analista Fibras	55 56251500 x 1453	mgomez@vepormas.com
Gustavo Hernández Ocadiz	Analista Proyectos y Procesos Bursátiles y Mercado	55 56251500 x 1709	gghernandez@vepormas.com
Maricela Martínez Álvarez	Editor	55 56251500 x 1529	mmartineza@vepormas.com

Estrategia Económica

Mariana Paola Ramírez Montes	Subdirector Económico	55 56251500 x 1725	mpramirez@vepormas.com
Alejandro J. Saldaña Brito	Analista Económico	55 56251500 x 1767	asaldana@vepormas.com

Administración de Portafolios

Mario Alberto Sánchez Bravo	Subdirector de Administración de Portafolios	55 56251500 x 1513	masanchez@vepormas.com
Piero Gutiérrez Arienzo	Director de Inversiones	55 56251500 x 1536	pqutierrez@vepormas.com
Juan Carlos Fernández Hernández	Sociedades de Inversión	55 56251500 x 1545	jfernandez@vepormas.com
Belem Isaura Ávila Villagómez	Promoción de Activos	55 56251500 x 1534	bavila@vepormas.com

Comunicación y Relaciones Públicas

Adolfo Ruiz Guzmán	Comunicación y Relaciones Públicas / DGA Desarrollo Comercial	55 11021800 x 32056	aruiz@vepormas.com
--------------------	---	---------------------	--